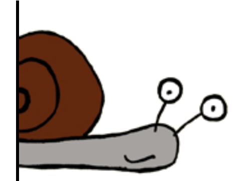


Mouvement politique des objecteurs de croissance
Groupe de Liège

www.liege.mpOC.be
info@liege.mpOC.be
T. 04.277.91.42

Dossier *Grand marché transatlantique* (GMT)

(extrait de la lettre du mpOC-Liège du 10 juin 2014)

Le 10 juin 2014

Depuis l'été 2013, les négociations sur le grand marché transatlantique (GMT) vont bon train sous l'égide de la Commission européenne et d'un comité spécial où siègent des représentants des 28 états de l'Union européenne, en toute discrétion et dans le dos des citoyens européens et étasuniens. Dans l'esprit de ses géniteurs, ce projet devrait être l'ultime accord commercial concluant plus de 20 années de préparatifs à la suite de la déclaration de 1990 instaurant les sommets annuels Union européenne – États-Unis pour promouvoir le libre-échange entre les deux parties, avec le soutien jamais démenti des gouvernements européens, fussent-ils de droite ou de « gauche ». En réalité cet accord est bien plus qu'un accord de libre-échange car, s'il devait être mis en place, il aurait des conséquences désastreuses sur nos acquis sociaux et notre vie au quotidien, sans commune mesure avec celles pourtant déjà délétères du TSCG (Traité sur la Stabilité, la Coordination et la Gouvernance au sein de l'Union européenne – 2012-2013) et des autres traités européens (Lisbonne en 2007-2009,...).

Dans le dossier sur le GMT ci-dessous, nous espérons vous donner la possibilité d'en savoir un peu plus et aussi l'envie et une chance d'intervenir dans le processus de négociation en manifestant votre opposition à cet accord (voir ci-dessous, *Opposez-vous au GMT en 3 minutes* – à faire *avant le 6 juillet 2014*). À l'avenir, il y aura d'autres moments propices pour gripper la machine, à nous de tirer parti de chacun d'entre eux afin de jeter aux oubliettes cet accord, comme le fut par exemple l'AMI (Accord multilatéral sur l'investissement) en 1998.

Le principal de ce dossier consiste en des extraits du dossier *Grand marché transatlantique* paru dans le numéro de juin 2014 du Monde diplomatique (www.monde-diplomatique.fr). Vous pouvez-vous procurer ce numéro chez votre libraire préféré jusque fin juin ou via la page abonnement de ce mensuel.

Sommaire

Articles, documents et liens

Divers articles sur le GMT sont disponibles dans la rubrique *Articles, classement par thème* (*Europe, Transatlantique*) du site du mpOC-Liège ou via ce lien direct.

Une excellent dossier sur le GMT est paru dans le journal Kairos N° 10 : *Le Marché Transtlantique : démocraties à vendre ?* Voir la présentation de ce dossier sur kairospresse.be. Vous pouvez vous le procurer en versant 3 € sur le compte du journal en mentionnant votre adresse complète et *Numéro 10* en communication (Kairos ASBL, BE20 7925 4489 7956).

Liens :
- Le site de la plateforme No-Transat.be.
- Le site de l'Alliance D19-20.
- Le site de Raoul Marc Jennar.

Livres

Bruno Poncelet et Ricardo Cherenti. *Le grand marché transatlantique (les multinationales contre la démocratie).* Éditions Bruno Leprince, 2011, réédition en 2014. 112 p., 5 €.

Raoul Marc Jennar et Renaud Lambert. *Le Grand Marché transatlantique. La menace sur les peuples d'Europe.* Cap Bear Editions, Perpignan, 2014. 5 €.

Une bande dessinée en ligne : www.treatthetreaty.org

Extraits d'articles du Monde diplomatique de juin 2014

Introduction

Les élections européennes de mai 2014 ont témoigné du rejet grandissant qu'inspirent les politiques mises en œuvre sur le Vieux Continent. La réponse de Bruxelles à ce désaveu populaire ? Hâter la conclusion d'un accord négocié en secret avec Washington, le grand marché transatlantique (GMT). La réplique serait paradoxale si privatisations et libre-échange ne constituaient les deux credo habituels de l'Union européenne. Déjà, en 2008, la crise financière avait favorisé une offensive libérale ciblant les dépenses publiques et les programmes sociaux. Six ans plus tard, Washington comme Bruxelles aimeraient donc appliquer la même logique. La croissance stagne, le chômage progresse et les inégalités s'envolent : les gouvernants occidentaux en déduisent que l'heure est venue de consacrer la supériorité du droit des multinationales (à dégager davantage de profits) sur le devoir des Etats (à protéger leurs populations). Mais rien n'est encore joué. Car, en Europe comme en Amérique du Nord, la mobilisation contre le GMT gagne du terrain. Au point d'embarrasser les avocats du traité qui croyaient avoir partie gagnée...

La négociation d'un grand marché transatlantique (GMT) entre les Etats-Unis et l'Union européenne confirme la détermination des libéraux à transformer le monde. Enrôler les tribunaux au service des actionnaires (lire « Des tribunaux pour détrousser les Etats »), ériger le secret en vertu progressiste et remettre la démocratie aux bons soins des lobbyistes (lire « Silence, on négocie pour vous »)... leur inventivité est sans limites. De nombreuses étapes restent à franchir avant la ratification éventuelle du traité (lire « Les trois actes de la résistance »). Mais la finalité commerciale du GMT se double aussi de visées stratégiques : isoler la Russie et contenir la Chine au moment où ces deux puissances se rapprochent l'une de l'autre (lire « Les puissants redessinent le monde »).

La mondialisation heureuse, mode d'emploi Raoul Marc Jennar et Renaud Lambert

De quoi parle-t-on ? GMT, PTCI, TTIP, APT ou Tafta ?

Divers sigles et acronymes circulent pour désigner une même réalité, officiellement connue, en français, sous le nom de partenariat transatlantique sur le commerce et l'investissement (PTCI) et, en anglais, sous celui de Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). Cette multiplicité d'appellations s'explique en partie par le secret des négociations, qui a entravé l'uniformisation des termes utilisés. Alimenté par la fuite de documents, le travail des réseaux militants a conduit à l'émergence de nouveaux acronymes : notamment Tafta en anglais (pour Trans-Atlantic Free Trade Agreement), qu'utilisent certaines organisations francophones (dont le collectif Stop Tafta (1)) ; et grand marché transatlantique (GMT), en français (2).

De quoi s'agit-il officiellement ?

Le GMT est un accord de libre-échange négocié depuis juillet 2013 par les Etats-Unis et l'Union européenne visant à créer le plus grand marché du monde, avec plus de huit cents millions de consommateurs[...]

Les accords de libre-échange, tels que ceux parrainés par l'Organisation mondiale du commerce (OMC), visent non seulement à abaisser les barrières douanières (5), mais également à réduire les barrières dites « non tarifaires » : quotas, formalités administratives ou normes sanitaires, techniques et sociales. A en croire les négociateurs, le processus conduirait à une élévation générale des normes sociales et juridiques.

De quoi s'agit-il plus probablement ?

Créée en 1995, l'OMC a largement œuvré à la libéralisation du commerce mondial. Toutefois, les négociations s'y trouvent bloquées depuis l'échec du « cycle de Doha » (notamment sur les questions agricoles). Continuer à promouvoir le libre-échange impliquait de mettre au point une stratégie de contournement. Des centaines d'accords ont ainsi été conclus ou sont en cours d'adoption directement entre deux pays ou régions. Le GMT représente l'aboutissement de cette stratégie : signées entre les deux plus grandes puissances commerciales (qui représentent près de la moitié de la production de richesse mondiale), ses dispositions finiraient par s'imposer à toute la planète.

La portée du mandat européen de négociation et les attentes exprimées par la partie américaine suggèrent que le GMT dépasse largement le cadre des « simples » accords de libre-échange. Concrètement, le projet vise trois objectifs principaux : éliminer les derniers droits de douane, réduire les barrières non tarifaires par une harmonisation des normes (dont l'expérience des précédents traités laisse penser qu'elle se fera « par le bas ») et donner des outils juridiques aux investisseurs pour casser tout obstacle réglementaire ou législatif au libre-échange. Bref, imposer certaines des dispositions déjà prévues par l'accord multilatéral sur l'investissement (AMI) (6) et l'accord commercial anti-contrefaçon (7) (en anglais Anti-Counterfeiting Trade Agreement, ACTA), tous deux rejetés sous l'impulsion des populations.

Quand le projet doit-il être réalisé ?

D'après le calendrier officiel, les négociations doivent aboutir en 2015. S'ensuivrait un long processus de ratification au Conseil et au Parlement européens, puis par les Parlements des pays dont la Constitution l'exige, comme en France (lire *« Les trois actes de la résistance »).*

Qui négocie ?

Pour l'Europe, des fonctionnaires de la Commission européenne. Pour les Etats-Unis, leurs homologues du ministère du commerce. Tous font l'objet d'importantes pressions de lobbys représentant, pour la plupart, les intérêts du secteur privé.

Quelles conséquences pour les Etats ?

Le GMT prévoit de soumettre les législations en vigueur des deux côtés de l'Atlantique aux règles du libre-échange, qui correspondent le plus souvent aux préférences des grandes entreprises. Les Etats consentiraient, à travers l'accord, à un abandon considérable de souveraineté : les contrevenants aux préceptes libre-échangistes s'exposent en effet à des sanctions financières pouvant atteindre des dizaines de millions de dollars.

Selon le mandat de l'Union européenne, l'accord doit *« fournir le plus haut niveau possible de protection juridique et de garantie pour les investisseurs européens aux Etats-Unis »* (et réciproquement). En clair : permettre aux entreprises privées d'attaquer les législations et les réglementations, quand elles considèrent que celles-ci représentent des obstacles à la concurrence, à l'accès aux marchés publics ou à l'investissement.

L'article 4 du mandat précise : *« Les obligations de l'accord engageront tous les niveaux de gouvernement. »* Autant dire qu'il s'appliquerait non seulement aux Etats, mais également à toutes les collectivités publiques : régions, départements,

communes, etc. Une réglementation municipale pourrait être attaquée non plus devant un tribunal administratif français, mais devant un groupe d'arbitrage privé international. Il suffirait pour cela qu'elle soit perçue par un investisseur comme une limitation à son *« droit d'investir ce qu'il veut, où il veut, quand il veut, comme il veut et d'en retirer le bénéfice qu'il veut(8) »*.

Le traité ne pouvant être amendé qu'avec le consentement unanime des signataires, il s'imposerait indépendamment des alternances politiques.

S'agit-il d'un projet que les Etats-Unis ont imposé à l'Union européenne ?

Pas le moins du monde : la Commission, avec l'accord des vingt-huit gouvernements de l'Union européenne, promeut activement le GMT, qui épouse son credo libre-échangiste. Le projet est par ailleurs porté par les grandes organisations patronales, comme le Dialogue économique transatlantique (Trans-Atlantic Business Dialogue, TABD). Créée en 1995 sous l'impulsion de la Commission européenne et du ministère du commerce américain, cette organisation, désormais connue sous le nom de Trans-Atlantic Business Council (TABC), promeut un « dialogue fructueux » entre les élites économiques des deux continents, à Washington et à Bruxelles.

Les puissants redessinent le monde
Serge Halimi

Un aigle libre-échangiste américain traverse l'Atlantique pour ravager un troupeau d'agnelets européens mal protégés. L'image a envahi le débat public dans le sillage de la campagne pour les élections européennes. Frappante, elle est politiquement périlleuse. D'une part, elle ne permet pas de comprendre qu'aux Etats-Unis aussi des collectivités locales risquent demain d'être victimes de nouvelles normes libérales qui leur interdiraient de protéger l'emploi, l'environnement, la santé. D'autre part, elle détourne l'attention d'entreprises bien européennes — françaises comme Veolia, allemandes comme Siemens — et tout aussi empressées que les multinationales américaines à poursuivre en justice les Etats auxquels il prendrait la fantaisie de menacer leurs profits (lire « Des tribunaux pour détrousser les Etats »). Enfin, elle néglige le rôle des institutions et des gouvernements du Vieux Continent dans la formation d'une zone de libre-échange sur leur propre territoire.

L'engagement contre le grand marché transatlantique (GMT) ne doit donc pas cibler un Etat particulier, fût-il les Etats-Unis. L'enjeu de la lutte est à la fois plus large et plus ambitieux : il concerne les nouveaux privilèges que réclament les investisseurs de tous les pays, peut-être pour les récompenser de la crise économique qu'ils ont provoquée. Bien menée, une bataille planétaire de ce genre pourrait consolider des solidarités démocratiques internationales aujourd'hui en retard sur celles qui existent entre les forces du capital[...]

Dix ans après M. Clinton, le commissaire européen Pascal Lamy — un socialiste français qui deviendra directeur général de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) — reprend son analyse : « Je pense, pour des raisons historiques, économiques, politiques, que l'ouverture des échanges va dans le sens du progrès de l'humanité. Que l'on a provoqué moins de malheurs et de conflits quand on a ouvert les échanges que quand on les a fermés. Là où le commerce passe, les armes s'arrêtent. Montesquieu l'a dit mieux que moi (4). » Au XVIIIe siècle, Montesquieu ne pouvait cependant pas savoir que le marché chinois s'ouvrirait un siècle plus tard, non pas grâce à la force de conviction des Encyclopédistes, mais dans le sillage des canonnières, des guerres de l'opium et du saccage du Palais d'été. M. Lamy, lui, ne doit pas l'ignorer[...]

Dix menaces pour les peuples européens
Wolf Jäcklein

1. Non-respect des droits fondamentaux du travail. Les Etats-Unis n'ont ratifié que deux des huit normes fondamentales de l'Organisation internationale du travail (OIT), qui visent à protéger les travailleurs. De leur côté, tous les pays membres de l'Union européenne ont adopté les réglementations promues par l'organisme des Nations unies. L'histoire suggère que l'« harmonisation » à laquelle conduisent les traités de libre-échange tend à se faire sur la base du plus petit dénominateur commun. Les salariés européens peuvent donc craindre une érosion des droits dont ils bénéficient actuellement.

2. Dégradation des droits de représentation collective des salariés[...]

3. Allégement des normes et standards techniques. Dans ce domaine, l'approche européenne de normalisation se distingue largement de celle des Etats-Unis. En Europe, le principe de précaution s'impose : la mise sur le marché d'un produit dépend d'une évaluation préalable des risques qu'il présente. Les Etats-Unis procèdent à rebours[...]

4. Restriction de la liberté de circulation des personnes[...]

Dans les négociations en cours, la mobilité et la migration ne sont considérées que sous l'angle de l'intérêt économique ; le droit fondamental à la liberté de circulation n'apparaît pas. On aurait pourtant pu imaginer qu'une harmonisation du droit et des législations du travail permette aux personnes de bénéficier des mêmes libertés et garanties que les marchandises et les capitaux...

5. Absence de sanctions contre les abus[...]

6. Disparition progressive des services publics[...] Par ailleurs, tout type de service qui émergerait pour répondre à des besoins nouveaux serait automatiquement considéré comme appartement au secteur privé.

7. Accroissement du chômage. Au sein de l'Union, les entreprises non européennes peuvent bénéficier de marchés publics. Beaucoup moins aux Etats-Unis, où les règles visant à garantir un minimum de « contenu local » sont très répandues. Résultat : un élargissement des marchés accessibles aux entreprises américaines, sans contrepartie pour leurs homologues européennes, avec des conséquences néfastes sur l'emploi au sein de l'Union.

8. Perte de confidentialité des données personnelles. Les peuples européens tiennent traditionnellement à la protection de leurs données personnelles. Les réglementations américaines suggèrent un attachement moins grand de la population outre-Atlantique. Dans un contexte de libéralisation des services, la garantie de cette protection devient hypothétique : comment déterminer le lieu du stockage et le droit applicable quand les données se trouvent dans un « nuage » ?

9. Soumission des populations à la défense de la propriété intellectuelle. Ce qu'un effort concerté des syndicats et des organisations politiques ou associatives européennes a permis d'éviter lors du débat sur l'accord commercial anti-contrefaçon risque de revenir sur la table avec le GMT. Les dispositions de protection de la propriété intellectuelle et industrielle font actuellement l'objet de négociations et pourraient menacer la liberté sur Internet, priver les auteurs de la liberté de choix dans la diffusion de leurs œuvres ou encore limiter l'accès aux médicaments génériques.

10. Et, bien sûr, soumission des Etats à un droit taillé sur mesure pour les multinationales (lire *Des tribunaux pour détrousser les Etats*).

Des tribunaux pour détrousser les Etats
Benoît Bréville et Martine Bulard

Des multinationales qui traînent des Etats en justice pour imposer leur loi et faire valoir leurs « droits », cela ne relève pas du fantasme : on compte déjà plus de cinq cents cas dans le monde.

Il a suffi de 31 euros pour que le groupe français Veolia parte en guerre contre l'une des seules victoires du « printemps » 2011 remportées par les Egyptiens : l'augmentation du salaire minimum de 400 à 700 livres par mois (de 41 à 72 euros). Une somme jugée inacceptable par la multinationale, qui a porté plainte contre l'Egypte, le 25 juin 2012, devant le Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements (Cirdi), une officine de la Banque mondiale. Motif invoqué ? La *« nouvelle loi sur le travail »* contreviendrait aux engagements pris dans le cadre du partenariat public-privé signé avec la ville d'Alexandrie pour le traitement des déchets (1). Le grand marché transatlantique (GMT) en cours de négociation pourrait inclure un dispositif permettant ainsi à des entreprises de poursuivre des pays — c'est en tout cas le souhait des Etats-Unis et des organisations patronales. Tous les gouvernements signataires pourraient alors se trouver exposés aux mésaventures égyptiennes.

Le lucratif filon du règlement des différends entre investisseurs et Etats (RDIE) a déjà assuré la fortune de nombreuses sociétés privées. En 2004, le groupe américain Cargill a, par exemple, fait payer 90,7 millions de dollars (66 millions d'euros) au Mexique, reconnu coupable d'avoir créé une nouvelle taxe sur les sodas. En 2010, la Tampa Electric a obtenu 25 millions de dollars du Guatemala en s'attaquant à une loi plafonnant les tarifs de l'électricité. Plus récemment, en 2012, le Sri Lanka a été condamné à verser 60 millions de dollars à la Deutsche Bank, en raison de la modification d'un contrat pétrolier (2).

Encore en cours, la plainte de Veolia a été déposée au nom du traité d'investissement conclu entre la France et l'Egypte. Signés entre deux pays ou inclus dans des accords de libre-échange, il existe plus de trois mille traités de ce type dans le monde. Ils protègent les sociétés étrangères contre toute décision publique (une loi, un règlement, une norme) qui pourrait nuire à leurs investissements. Les régulations nationales et les tribunaux locaux n'ont plus droit de cité, le pouvoir se voyant transféré à une cour supranationale qui tire sa puissance... de la démission des Etats.

Au nom de la protection des investissements, les gouvernements sont sommés de garantir trois grands principes : l'égalité de traitement des sociétés étrangères et des sociétés nationales (rendant impossible une préférence pour les entreprises locales qui défendent l'emploi, par exemple) ; la sécurité de l'investissement (les pouvoirs publics ne peuvent pas changer les conditions d'exploitation, exproprier sans compensation ou procéder à une « expropriation indirecte ») ; la liberté pour l'entreprise de transférer son capital (une société peut sortir des frontières avec armes et bagages, mais un Etat ne peut pas lui demander de partir !).

Les recours des multinationales sont traités par l'une des instances spécialisées : le Cirdi, qui arbitre le plus d'affaires, la Commission des Nations unies pour le droit commercial international (CNUDCI), la Cour permanente de La Haye, certaines chambres de commerce, etc. Les Etats et les entreprises ne peuvent, le plus souvent, pas faire appel des décisions prises par ces instances : à la différence d'une cour de justice, une cour d'arbitrage n'est pas tenue d'offrir un tel droit. Or l'écrasante majorité des pays ont choisi de ne pas inscrire la possibilité de faire appel dans leurs accords. Si le traité transatlantique inclut un dispositif de RDIE, ces tribunaux verront en tout cas leur emploi du temps bien garni. Il existe vingt-quatre mille filiales de sociétés européennes aux Etats-Unis et cinquante mille huit cents succursales américaines sur le Vieux Continent ; chacune aurait la possibilité d'attaquer les mesures jugées nuisibles à ses intérêts.

Pour qu'advienne le paradis sur terre des avocats d'affaires

Voilà près de soixante ans que des sociétés privées peuvent attaquer des Etats. Le procédé a longtemps été peu utilisé. Sur les quelque cinq cent cinquante contentieux recensés à travers le monde depuis les années 1950, 80 % ont été déposés entre 2003 et 2012 (3). Pour l'essentiel, ils émanent d'entreprises du Nord — les trois quarts des réclamations traitées par le Cirdi viennent des Etats-Unis et de l'Union européenne — et visent des pays du Sud (57 % des cas). Les gouvernements qui veulent rompre avec l'orthodoxie économique, comme ceux de l'Argentine ou du Venezuela, sont particulièrement exposés (voir carte *Règlement des différends sur l'investissement).*

Les mesures prises par Buenos Aires pour faire face à la crise de 2001 (contrôle des prix, limitation de sortie des capitaux...) ont été systématiquement dénoncées devant les cours d'arbitrage. Arrivés au pouvoir après des émeutes meurtrières, les présidents Eduardo Duhalde puis Néstor Kirchner n'avaient pourtant aucune visée révolutionnaire ; ils cherchaient à parer à l'urgence. Mais le groupe allemand Siemens, soupçonné d'avoir soudoyé des élus peu scrupuleux, s'est retourné contre le nouveau pouvoir — lui réclamant 200 millions de dollars — quand celui-ci a contesté des contrats passés par l'ancien gouvernement. De même, la Saur, une filiale de Bouygues, a protesté contre le gel du prix de l'eau au motif que celui-ci *« port*[ait] *atteinte à la valeur de l'investissement »*.

Quarante plaintes ont été déposées contre Buenos Aires dans les années qui ont suivi la crise financière (1998-2002). Une dizaine d'entre elles ont abouti à la victoire des entreprises, pour une facture totale de 430 millions de dollars. Et la source n'est pas tarie : en février 2011, l'Argentine affrontait encore vingt-deux plaintes, dont quinze liées à la crise (4). Depuis trois ans, l'Egypte se trouve sous les feux des investisseurs. Selon une revue spécialisée (5), le pays est même devenu le premier destinataire des recours de multinationales en 2013.

Pour protester contre ce système, certains pays, tels le Venezuela, l'Equateur ou la Bolivie, ont annulé leurs traités. L'Afrique du Sud songe à suivre cet exemple, sans doute échaudée par le long procès qui l'a opposée à la compagnie italienne Piero Foresti, Laura De Carli et autres au sujet du Black Economic Empowerment Act. Cette loi octroyant aux Noirs un accès préférentiel à la propriété des mines et des terres était jugée par les Italiens contraire à l'*« égalité de traitement entre des entreprises étrangères et les entreprises nationales* (6) ». Etrange « égalité de traitement » que ces patrons européens revendiquent alors que les Noirs sud-africains, qui représentent 80 % de la population, ne possèdent que 18 % des terres et que 45 % vivent sous le seuil de pauvreté. Ainsi va la loi de l'investissement. Le procès n'est pas allé jusqu'au bout : en 2010, Pretoria a accepté d'ouvrir des concessions aux demandeurs transalpins.

Ainsi, un jeu « gagnant-perdant » s'impose à tous les coups : soit les multinationales reçoivent de lourdes compensations, soit elles contraignent les Etats à réduire leurs normes dans

le cadre d'un compromis ou pour éviter un procès. L'Allemagne vient d'en faire l'amère expérience.

En 2009, le groupe public suédois Vattenfall dépose plainte contre Berlin, lui réclamant 1,4 milliard d'euros au motif que les nouvelles exigences environnementales des autorités de Hambourg rendent son projet de centrale au charbon *« antiéconomique »* (sic). Le Cirdi juge la protestation recevable et, après moult batailles, un *« arrangement judiciaire »* est signé en 2011 : il débouche sur un *« adoucissement des normes »*. Aujourd'hui, Vattenfall poursuit la décision de Mme Angela Merkel de sortir du nucléaire d'ici à 2022. Aucun montant n'est officiellement avancé ; mais, dans son rapport annuel de 2012, Vattenfall chiffre la perte due à la décision allemande à 1,18 milliard d'euros[...]

Pour chaque contentieux, les deux parties s'entourent d'une batterie d'avocats, choisis au sein des plus grandes entreprises et dont les émoluments oscillent entre 350 et 700 euros de l'heure. Les affaires sont ensuite jugées par trois « arbitres » : l'un est désigné par le gouvernement accusé, l'autre par la multinationale accusatrice et le dernier (le président) en commun par les deux parties. Nul besoin d'être qualifié, habilité ou appointé par une cour de justice pour arbitrer ce type de cas. Une fois choisi, l'arbitre reçoit entre 275 et 510 euros de l'heure (parfois beaucoup plus), pour des affaires dépassant fréquemment les cinq cents heures, ce qui peut susciter des vocations.

Les arbitres (masculins à 96 %) proviennent pour l'essentiel de grands cabinets d'avocats européens ou nord-américains, mais ils ont rarement le droit pour seule passion. Avec trente cas à son actif, le Chilien Francisco Orrego Vicuña fait partie des quinze arbitres les plus sollicités. Avant de se lancer dans la justice commerciale, il a occupé d'importantes fonctions gouvernementales pendant la dictature d'Augusto Pinochet[...]

Entre les experts, les arbitres et les avocats, chaque contentieux rapporte en moyenne près de 6 millions d'euros par dossier à la machine juridique[...] Non seulement un tel système profite aux plus riches, mais de jugements en règlements amiables, il fait évoluer la jurisprudence et donc le système judiciaire international hors de tout contrôle démocratique, dans un univers régenté par l'« industrie de l'injustice ».

Silence, on négocie pour vous
Martin Pigeon

Les discussions autour du projet se sont longtemps tenues dans le plus grand secret, suscitant de légitimes inquiétudes. Or de multiples fuites ont depuis confirmé les soupçons...

Opacité, voilà le mot qui caractérise sans doute le mieux les négociations autour du grand marché transatlantique (GMT). Le commissaire européen au commerce international Karel De Gucht a beau dire qu'*« il n'y a rien de secret à propos de ces tractations commerciales*(1) », le négociateur en chef de l'Union, M. Ignacio Garcia Bercero, a promis le contraire à son homologue américain Daniel Mullaney, dans un courrier daté du 5 juillet 2013 : *« Tous les documents concernant le développement du GMT, y compris les textes des négociations, les propositions faites des deux côtés, le matériel explicatif joint, les courriels et les autres informations échangés* (...), *demeureront confidentiels* (2). *»* La Commission a publié un certain nombre de ses positions de négociation en juillet 2013 puis en mai 2014, mais de façon très parcellaire (onze documents en tout et pour tout). De plus, les documents de juillet 2013 n'ont été publiés qu'après avoir fuité, et il n'est pas possible de savoir si ceux de mai 2014, très synthétiques, reflètent réellement la teneur des documents.

La stratégie du secret peut surprendre : n'a-t-elle pas conduit d'autres négociations internationales à l'échec ? A l'instar des vampires, les tractations cachées ne résistent pas au grand jour. Ce phénomène, surnommé « effet Dracula », participa à désintégrer l'accord multilatéral sur l'investissement (AMI) en 1998 puis au rejet par le Parlement européen de l'accord commercial anti-contrefaçon (en anglais Anti-Counterfeiting Trade Agreement, ACTA) en 2012. Qu'à cela ne tienne ! Aux yeux de la direction générale du commerce, la table de négociation est recouverte de feutrine verte : *« Pour réussir des négociations commerciales*, indique son site Internet, *il faut respecter un certain degré de confidentialité. Autrement, cela reviendrait à montrer son jeu à son adversaire durant une partie de cartes* (3). *»*

Le Parlement européen ne dispose que d'un accès restreint au détail des échanges entre Washington et Bruxelles. Les négociateurs n'envoient d'informations qu'à un seul eurodéputé par groupe politique, au sein de la commission pour le commerce international (INTA) du Parlement. Ceux-ci n'ont pas le droit de les transmettre à leurs collègues en dehors de cette commission ou à des experts extérieurs pour examen, malgré leur technicité[...]

Les documents transmis par la direction générale du commerce sur le GMT ne concernent par ailleurs que les propositions de l'Union. Les Etats-Unis interdisent l'examen de leurs « positions de négociation » par les autres Etats ou le Parlement européen[...]

Selon la commission, ce secret permet de *« protéger les intérêts de l'Union »* et de *« garantir un climat de confiance »* afin que les négociateurs puissent *« travailler ensemble pour obtenir le meilleur accord possible* (4) ». Pourtant, les négociations de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) — peu réputée pour sa transparence — prévoient la publication des contributions des Etats et des textes de négociation.

Est-il inimaginable qu'une discussion aux enjeux aussi importants puisse se tenir publiquement, entre représentants élus, plutôt que secrètement, entre technocrates anonymes ?[...]

Une catégorie d'acteurs ne se plaint guère de cette opacité : les lobbyistes des entreprises multinationales. Ces derniers constituent la grande majorité des contributeurs aux consultations publiques sur le GMT organisées par la commission et font l'objet d'un traitement de faveur : là où un représentant syndical pourtant bien informé ne reçoit qu'un remerciement formel pour sa contribution, le lobby des équipementiers automobiles a par exemple été invité à une réunion pour discuter en détail de la sienne. Celui des pesticides a reçu des rappels avant la date limite de remise des textes et a été invité à soumettre une contribution commune avec son homologue américain. De l'autre côté de l'Atlantique, les lobbys disposent aussi d'un accès aux négociations sans commune mesure avec celui réservé au public et aux médias par l'administration Obama (5).

La préférence de la commission pour les représentants d'intérêts commerciaux s'est manifestée dès les phases préparatoires du projet. Un document interne montre que, sur cent trente réunions organisées par la direction générale du commerce pour préparer les négociations (6), cent dix-neuf visaient à recueillir les préférences des grandes entreprises et de leurs représentants[...]

M. De Gucht a recommandé en octobre 2013 que le GMT prévoie la création d'un « conseil de coopération réglementaire » (10) pour promouvoir la « compatibilité réglementaire » sur la base d'une évaluation « renseignée par les contributions appropriées des parties prenantes concernées ». Entendre : les entreprises principalement...

Lettre (imaginaire) de Tonsanmo à ses actionnaires
La direction de Tonsanmo et Aurélie Trouvé

Chers actionnaires,

Nous attirons votre intérêt sur l'extraordinaire opportunité offerte par les négociations actuelles sur le grand marché transatlantique (GMT). Ce traité devrait contribuer à la croissance exponentielle de vos dividendes et renforcer notre position de leader mondial dans les semences, les organismes génétiquement modifiés (OGM) et la protection des cultures. Il vient récompenser nos intenses efforts de lobbying, menés depuis de nombreuses années.

Nous souhaitons tout d'abord vous rassurer : même si le président de la République française, M. François Hollande, a affirmé le 2 octobre 2013 qu'il fera *« tout pour que l'agriculture puisse être préservée dans la négociation avec les Etats-Unis »*, car *« nos produits ne peuvent pas être abandonnés aux seules règles du marché »*, l'agriculture fait bel et bien partie du mandat de négociation que la France a voté. Le GMT nous offrirait la possibilité de réduire les réglementations excessives européennes sur la santé et l'environnement, qui nous empêchent d'exporter librement désherbants, pesticides et OGM.

Dans le cadre des pourparlers et par la voix de notre lobby, la Biotechnology Industry Organization (BIO), nous protestons contre les différences de normes qui persistent entre les Etats-Unis et l'Union européenne et exigeons *« l'élimination des retards injustifiés dans le traitement de nos demandes pour introduire de nouveaux produits biotechnologiques* (1) ». Nous pourrons compter sur l'appui de certains Etats membres, comme le Royaume-Uni, dont le premier ministre David Cameron a déclaré : *« Tout doit être sur la table. Et nous devons nous attaquer au cœur des questions réglementaires, de façon à ce qu'un produit accepté d'un côté de l'Atlantique puisse immédiatement entrer sur le marché de l'autre »* (*The Wall Street Journal*, 12 mai 2013).

Un obstacle de taille doit tomber : le « principe de précaution », qui oblige à prouver l'absence de risque avant la mise sur le marché d'un produit en Europe. Cet archaïsme soumet nos OGM à une procédure d'autorisation et à une évaluation des risques obligatoire et publique. Résultat, les populations du Vieux Continent ne peuvent profiter que d'une cinquantaine de produits génétiquement modifiés, contre des centaines de l'autre côté de l'Atlantique, où les consommateurs devraient bientôt découvrir le goût du saumon OGM.

Le GMT lèvera de telles entraves, comme l'obligation d'étiqueter tout produit OGM sur le sol de l'Union. Preuve qu'il était temps d'agir, ce projet saugrenu séduit certains Etats américains (2).

Certes, il sera délicat politiquement d'obtenir un alignement complet des normes au moment de la signature de l'accord : des protestations citoyennes commencent déjà à se faire entendre. Mais fort heureusement, deux mécanismes inclus dans les mandats de négociation permettront un alignement des normes après la signature. D'une part, le règlement des différends investisseurs-Etats nous permettra de contester directement des réglementations mises en place par l'Union européenne, les Etats ou les collectivités locales qui interdiraient par exemple de cultiver des OGM en France. D'autre part, un « conseil de coopération réglementaire », constitué de représentants des agences de régulation américaines et européennes, supervisera toutes les normes existantes ou émergentes, avant même leur soumission aux procédures législatives.

Un autre volet des négociations nous intéresse particulièrement : les droits de propriété intellectuelle. L'objectif : obliger chaque agriculteur à se procurer ses semences auprès de nous. Tout agriculteur pourrait être poursuivi pour contrefaçon dès lors qu'il serait soupçonné de posséder de façon frauduleuse des semences d'une variété protégée par un brevet que nous avons déposé. Ses biens et ses comptes bancaires pourraient être gelés. Tout acheteur de récoltes issues de ces semences pourrait se voir accuser de recel de contrefaçon. Travailler sur sa propre sélection et production de semences à la ferme deviendrait ainsi pratiquement impossible, comme le suggère la bataille que nous avons remportée contre les agriculteurs colombiens dans le cadre d'un autre accord de libre-échange avec les Etats-Unis. Sous notre pression, l'Etat colombien a d'ailleurs dû détruire massivement les récoltes issues de semences produites à la ferme(3). De telles clauses de propriété intellectuelle figurent dans l'accord entre l'Union européenne et le Canada (CETA), en passe d'être ratifié, et sont négociées dans le cadre du GMT.

Enfin, le partenariat transatlantique ouvre la voie à une réduction substantielle des tarifs douaniers. Les droits de douane agricoles sont en moyenne bien plus élevés côté Union européenne : 13 %, contre 7 % côté Etats-Unis (4). Ils protègent encore des productions très sensibles, notamment en élevage, et dépassent parfois 100 % (5). Leur diminution permettra de faire jouer pleinement la concurrence et d'exporter davantage de blé et de soja OGM. Elle incitera l'agriculture paysanne à adopter un modèle plus compétitif, à baisser les coûts de production dans des exploitations de plus en plus grandes et motorisées, utilisant de plus en plus de pesticides, de désherbants et, espérons-le, des OGM.

Comme vous le voyez, chers actionnaires, grâce au GMT, l'avenir s'annonce radieux pour nous, et donc pour vous.

Les trois actes de la résistance
Raoul Marc Jennar

Elus nationaux, députés européens et gouvernements disposent de diverses options pour s'opposer au projet d'accord transatlantique. Encore faut-il qu'ils en manifestent la volonté, ou que les populations les y invitent...

Jusqu'à la signature du traité, plusieurs étapes doivent être franchies qui offrent autant de fenêtres de tir.

Mandat de négociation. La Commission jouit du monopole de l'initiative : elle propose seule les recommandations destinées à encadrer la négociation de tout accord de commerce ou de libre-échange (1). Réunis en Conseil, les Etats membres en délibèrent avant d'autoriser la négociation. Les recommandations initiales de la Commission — rarement modifiées par le Conseil (2)— délimitent alors un mandat de négociation. Pour le grand marché transatlantique (GMT), celui-ci fut conféré le 14 juin 2013.

Négociation. Elle est conduite par la Commission, assistée d'un comité spécial où les vingt-huit gouvernements sont représentés : ceux-ci ne sauraient donc prétendre qu'ils ignorent tout des pourparlers en cours. Le commissaire au commerce Karel De Gucht pilote les discussions pour la partie européenne. Le traité de Lisbonne prévoit que la Commission fasse *« régulièrement rapport au Parlement européen sur l'état d'avancement de la négociation (3) »*, une obligation nouvelle dont elle s'acquitte avec certaines réticences. Les conditions dans lesquelles la commission du commerce international du Parlement européen reçoit des informations traduisent une conception très étriquée de la transparence (lire *« Silence, on négocie pour vous »)*. Pour le GMT, cette phase suit son cours.

Acte I : validation par les Etats membres. Une fois les tractations achevées, la Commission en présente les résultats au Conseil, qui statue à la majorité qualifiée (au moins 55 %

des Etats représentant 65 % de la population (4)). Restriction importante : si le texte qui lui est soumis comporte des dispositions sur le commerce des services, sur les aspects commerciaux de la propriété intellectuelle et sur les investissements directs étrangers, l'unanimité est requise. Celle-ci s'impose également pour la conclusion d'accords qui *« dans le domaine du commerce des services culturels et audiovisuels risquent de porter atteinte à la diversité culturelle et linguistique de l'Union et dans le domaine du commerce des services sociaux, d'éducation et de santé lorsque ces accords risquent de perturber gravement l'organisation de ces services au niveau national et de porter atteinte à la responsabilité des Etats membres pour la fourniture de ces services »*. Les gouvernements disposent donc d'une large liberté d'appréciation du résultat final des discussions et peuvent s'emparer de l'obligation de statuer à l'unanimité pour bloquer le projet.

Avant de se prononcer, le Conseil doit soumettre le texte au Parlement européen, afin d'éviter d'être désavoué (5).

Acte II : validation par le Parlement européen. Depuis 2007, le Parlement dispose d'un pouvoir accru en matière de ratification. Il peut approuver ou rejeter un traité négocié par la Commission au terme d'une procédure baptisée « avis conforme ». C'est ce qu'il a fait le 4 juillet 2012 en rejetant l'accord commercial anti-contrefaçon (en anglais Anti-Counterfeiting Trade Agreement, ACTA), négocié de 2006 à 2010 dans le plus grand secret par plus de quarante pays. Il peut aussi, comme n'importe quel Etat, recueillir l'avis de la Cour de justice de l'Union européenne sur la compatibilité de l'accord négocié avec les traités (6). Cette phase doit débuter lorsque le Conseil des ministres transmet au Parlement le résultat de la négociation.

Acte III : ratification par les Parlements nationaux. Si le partenariat transatlantique est validé par le Parlement et le Conseil, une question demeure en débat : un traité qui comporterait toutes les dispositions inscrites dans les quarante-six articles du mandat de négociation échapperait-il à l'examen des Parlements nationaux ? *« Oui ! »*, répond le commissaire De Gucht, qui évoque la ratification future de l'accord de libre-échange Union européenne - Canada en ces termes : *« Il faudra ensuite que le collège des vingt-huit commissaires européens donne son feu vert au texte définitif que je lui présenterai avant de passer à la ratification par le Conseil des ministres et le Parlement européen* (7). *»* Ce faisant, il évacue la possibilité d'une ratification par les Parlements nationaux. Il entend sans doute que cette procédure s'applique également au partenariat transatlantique puisque, en vertu du traité de Lisbonne, les accords de libre-échange relèvent de la compétence exclusive de l'Union, contrairement aux accords mixtes (c'est-à-dire soumis à la fois au Parlement européen et aux Parlements nationaux), qui contiennent des dispositions relevant à la fois de la compétence de l'Union et de celle des Etats. Au sein du Conseil des ministres européen, plusieurs gouvernements, dont ceux de l'Allemagne et de la Belgique, ne partagent pas le point de vue de M. De Gucht. Ce dernier a annoncé qu'il saisirait la Cour de justice de l'Union pour trancher leur différend (8).

Déjà, par le passé, la question de la mixité des accords de libre-échange a alimenté des débats : en 2011, des parlementaires allemands, irlandais et britanniques ont demandé que des accords de libre-échange avec la Colombie et le Pérou soient déclarés mixtes et donc soumis à la ratification des Parlements nationaux. Le 14 décembre 2013, le Parlement français a de même ratifié l'accord de libre-échange Union européenne - Corée du Sud négocié par la Commission ; il doit étudier prochainement la ratification des accords entre l'Union, la Colombie et le Pérou.

L'accord envisagé avec les Etats-Unis dépasse le simple libre-échange et empiète sur les prérogatives des Etats. C'est le cas lorsqu'il s'agit de bouleverser les normes sociales, sanitaires, environnementales et techniques, ou de transférer à des structures d'arbitrage privées le règlement des conflits entre entreprises privées et pouvoirs publics. La compétence exclusive de l'Union ne s'étend pas à des domaines qui relèvent encore — au moins en partie — de la souveraineté des Etats[...]

Opposez-vous au GMT en 3 minutes

À la suite de la pression citoyenne, la Commission européenne organise actuellement une enquête d'opinion dans le cadre des négociations du GMT (*Consultation publique sur les modalités de la protection des investissements et des RDIE dans le cadre du TTIP* - RDIE : *Règlement des différends entre investisseurs et États*).

C'est l'occasion de marquer son opposition au GMT dans son ensemble ! Voici comment faire *au plus simple en n'y consacrant qu'un minimum de temps* (à faire avant le 6 juillet 2014). Le faire en quelques minutes plutôt qu'en une heure ne changera pas grand chose à l'impact de cette consultation et devrait minimiser le risque d'erreur lors du dépouillement ; ce qui compte c'est de manifester une opposition maximale aux RDIE et GMT.

Se rendre sur la page web du questionnaire de la Commission et :

1. Aller directement à la section 1. (*Informations relatives au répondant*) et remplir toutes les cases de cette section. Précisions pour quelques unes des cases à remplir :

   – *Personne de contact* : y mettre vos prénom et nom.
   – *Coordonnées (adresse,...)* : votre adresse postale suffit.
   – À la question *Inscription: êtes-vous inscrit au registre de transparence de l'UE ?*, répondre *non*.

2. Dans toutes les cases de la section 2. (*Observations sur le texte proposé*...), sauf la dernière, mettre *Pas de commentaire*.
   Dans la dernière case (*C. Appréciation générale*), mettre ceci ou quelque chose du genre :

   Je suis tout à fait opposé au RDIE. En réalité c'est l'ensemble du TTIP que je conteste absolument. C'est pourquoi je demande que les négociations du TTIP soient immédiatement arrêtées.

Ce dossier est disponible dans la rubrique *Articles, classement par thème* (*Europe, Transatlantique*) du site du mpOC-Liège.